

Vocational Course Syllabus

Department of Commerce

Name of the course	Duration of course	Credit of course
Accounting and Tally	60 Hours	4 credit
Financial Services And Insurance	60 Hours	4 credit
E-Accounting and Taxation with GST	60 Hours	4 credit
Salesmanship	60 Hours	4 credit

St. Aloysius' College (Autonomous), Jabalpur	
Part A – Introduction	
Session:	2021-22
Subject/ विषय:	Commerce / कॉमर्स
Programme/ कार्यक्रम:	Certificate / सर्टिफिकेट
Class/ कक्षा:	B. Com 1 st year / बी. कॉम
Course Code/ पाठ्यक्रम कोड:	VI-COM-TALT
Course Type/ पाठ्यक्रम का प्रकार:	Vocational/ व्यावसायिक
Course Title/पाठ्यक्रम का शीर्षक:	Accounting and Tally course/ लेखांकन एवं टैली पाठ्यक्रम
Pre – requisite/ पूर्वापेक्षा:	
Course Learning Outcome/ पाठ्यक्रम अध्ययन की परिलब्धियां:	<p>After studying this Course, the Student will be able to</p> <p>Understand the elements of electronic accounting process Apply the basics of accounting with the help of sophisticated software like Tally</p> <p>Create a Company, Ledgers and Groups creation, stock groups, Stock items, stock units formation, various Vouchers Entry, etc in tally software.</p> <p>Make adjustment entries through Tally and produce financial statements like P&L account, Balance Sheet etc.</p> <p>Develop skills to prepare account manually and computerized.</p> <p>इस कोर्स का अध्ययन करने के बाद छात्र</p> <ul style="list-style-type: none">● इलेक्ट्रॉनिक लेखांकन प्रक्रिया को समझने में, <p>टैली जैसे परिष्कृतसॉफ्टवेयर में लेखांकन के सिद्धांतों को लागू करने में.</p>

	टेली सॉफ्टवेयर में कम्पनी बनाने, खाते और समूह बनाने. सामग्री की मदों व इकाइयों का फॉर्मेशन करने, विभिन्न प्रमाणकों की प्रविष्टियां आदि करने में, टेली के माध्यम से समायोजन प्रविष्टियां करना तथा वित्तीय विवरण जैसे लाभ हानि लेखा तथा चिट्ठा आदि बनाने में सक्षम हो जाएगा
Credit Value/ क्रेडिट मान:	4 credits
Total Marks/ कुल अंक:	Max. Marks: 30 (internal) + 70 (external) Passing Marks: 33

Part B – Course Content

Unit 1	Financial Accounting Concept of Double Entry System, Golden Rules of Accounting, Preparation of Journals वित्तीय लेखांकन : दोहरा प्रविष्टि प्रणाली की अवधारणा, लेखांकन के सुनहरे नियम, पंजी प्रविष्टि करना
Unit 2	Preparation of Ledgers and Trial Balance खतौनी कर खाते बनाना, तलपट बनाना
Unit 3	Brief Introduction of Trading and Profit and Loss Account and Balance Sheet व्यापार एवं लाभ हानि लेखे का संक्षिप्त परिचय

Tally ERP 9.0

1. Introduction of Tally ERP 9, Info Manu, Creation of a Company, Gateway of Tally,
 2. Account information: Ledgers and Groups creation
 3. Inventory information: Determination of stock groups, Stock items and stock units
 4. Accounting vouchers Entries: Receipt Vouchers, Payment Vouchers, Purchase Vouchers, Sales voucher, Contra Vouchers, Journal Vouchers, Debit Note, Credit Note.
- Report: Trial Balance, Day Book, Accounts Book, Statement of Accounts, Inventory Book, Trading and Profit & Loss Account, Balance Sheet,

टेली ERP 9.0

टेली ERP 9.0 का सामान्य परिचय गेटवे ऑफ कंपनी बनाना, इन्फो मेन्यू टेली लेखांकन सूचनाएं खाते और समूह का निर्माण : माल संबंधी सूचनाएं स्कन्ध की इकाई का स्कन्ध की मदें, स्कन्ध समूह : निर्धारण लेखांकन प्रमाणक प्रविष्टियाँ : प्राप्ति प्रमाणक क्रय भुगतान प्रमाणक क्रेडिट, डेबिट नोट, जर्नल प्रमाणक कौट्टा प्रमाणक, विक्रय प्रमाणक प्रमाणक नोट रिपोर्ट : तलपट, रोजनामचा, लेखांकन पुस्तकें, लेखों के विवरण पत्र, स्कन्ध पुस्तिका, व्यापार और लाभ हानि लेखा तथा चिट्ठा Project : दैनिकिनी की पंजी प्रविष्टियों कर व्यापार और लाभ हानि लेखा तथा चिट्ठा बनाने का एक प्रोजेक्ट

Part C – Suggested Readings

S. No.	Author	Name of the Book	Publication
1	Behera Soumya Ranjan,	Learn Tally.ERP 9,	B K Publications Pvt Ltd
2	Singh Shraddha, Mehranavneet	Tally.ERP 9	V&S Publisher, Delhi
3	Agrawal Dr. Mahesh	Financial Accounting,	Ramprasad And Sons, Bhopal

St. Aloysius' College (Autonomous), Jabalpur

Part A – Introduction

Session:	2021-22
Subject/ विषय:	Commerce / कॉमर्स
Programme/ कार्यक्रम:	Certificate / सर्टिफिकेट
Class/ कक्षा:	B. Com 1 st year / बी. कॉम
Course Code/ पाठ्यक्रम कोड:	V1-COM-FINT
Course Type/ पाठ्यक्रम का प्रकार:	Vocational/व्यावसायिक
Course Title/पाठ्यक्रम का शीर्षक:	FINANCIAL SERVICES AND INSURANCE / वित्तीय सेवाएं और बीमा
Pre – requisite/ पूर्वपिक्षा:	
Course Learning Outcome/ पाठ्यक्रम अध्ययन की परिलब्धियां:	<p>After studying this Course, the Student will be able to;</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Understand the functions of Banking and Insurance services. 2. Know about and able to perform various financial services such as Banking, Investment Advisory, Wealth Management, Mutual Funds, Insurance Consultancy, Stock Market, Capital Restructuring, Portfolio Management etc. 3. Enhances knowledge about the legal and regulatory aspects of Banking & Insurance. 4. Aware about the financial derivatives. 5. Develop skills to work in financial and insurance services. <p>इस पाठ्यक्रम का अध्ययन करने के बाद छात्र सक्षम हो सकेगे;</p> <ol style="list-style-type: none"> (1) बैंकिंग और बीमा सेवाओं के कार्यों को समझने में (2) विभिन्न वित्तीय सेवाओं जैसे बैंकिंग, निवेश सलाहकार, धन प्रबंधन, म्यूचुअल फंड, बीमा परामर्श, स्टॉक मार्केट, पूंजी पुनर्गठन, पोर्टफोलियो प्रबंधन आदि को समझने में (3) बैंकिंग और बीमा के कानूनी और नियामक पहलुओं के बारे में ज्ञान बढ़ाया (4) वित्तीय डेरिवेटिव के बारे में जागरूक होंगे (5) वित्तीय एवं बीमा सेवाओं के क्षेत्र में कार्य करने हेतु आवश्यक कौशल विकास में
Credit Value/ क्रेडिट मान:	4 credits
Total Marks/ कुल अंक:	Max. Marks: 30 (Internal) + 70 (External) Passing Marks: 33

Part B – Course Content

Unit 1	<p>Overview of Financial Services Meaning, Importance and Scope of financial services, Indian financial system, Brief Study of Financial Institutions - RBI, Commercial and Co-Operative Banks, Non-banking financial institutions, Development Bank, Merchant Bank, Basics of Mutual Funds, Credit Rating, An overview of micro finance.</p> <p>वित्तीय सेवाओं का अवलोकन अर्थ, महत्व और वित्तीय सेवाओं का क्षेत्र, भारतीय वित्तीय प्रणाली, वित्तीय संस्थानों का संक्षिप्त अध्ययन - आरबीआई, वाणिज्यिक और सहकारी बैंक, गैर बैंकिंग वित्तीय संस्थान, विकास बैंक, मार्केट बैंक, म्यूचुअल फंड की मूल बातें, क्रेडिट रेटिंग, सूक्ष्म वित्त का एक सिंहावलोकन</p>
Unit 2	<p>Financial Markets Money Market in India: Importance, features and instruments, Measures to strengthen</p>

	<p>money market in India, Recommendations of the working group on money market.</p> <p>Capital Markets in India: New issue market and stock exchange, Importance of stock exchanges, Role of The Securities and Exchange Board of India (SEBI), Meaning and Classification of Mutual Funds, Operation of the Funds, Net Asset Value, and Regulation of Mutual Funds in India.</p> <p>Financial Instruments: Cash, Derivative, Foreign Exchange, Debt based and Equity based financial instruments.</p> <p>वित्तीय बाजार भारत में मुद्रा बाजार: महत्व, विशेषताएं और उपकरण, भारत में मुद्रा बाजार को मजबूत करने के उपाय, मुद्रा बाजार पर कार्य समूह की सिफारिशें। भारत में पूंजी बाजार: नया निर्गम बाजार और स्टॉक एक्सचेंज, स्टॉक एक्सचेंजों का महत्व, भारतीय प्रतिभूति और विनियम बोर्ड (सेबी) की भूमिका, म्यूचुअल फंड का अर्थ और वर्गीकरण, फंड का संचालन, शुद्ध संपत्ति मूल्य और भारत में म्यूचुअल फंड का विनियमन</p> <p>वित्तीय साधन: नकद, व्युत्पन्न, विदेशी मुद्रा, ऋण आधारित और इक्विटी आधारित वित्तीय साधन।</p>
<p>Unit 3</p>	<p>Principles and Practices of Insurance Concept, Principles & Types of Insurance-Life Insurance, Micro Insurance, Annuities, Health Insurance, General Insurance, Motor Insurance, Marine Insurance, Property Insurance and Other Miscellaneous Insurance, The Concept of Risk and Classification of Risks, Insurance Documents, Online Insurance, Process of claim and settlement, Policy Terms and Conditions, Legal and Regulatory Aspects of Insurance(IRDA).</p> <p>बीमा के सिद्धांत और व्यवहार</p> <p>बीमा की अवधारणा, सिद्धांत और प्रकार जीवन बीमा, सूक्ष्म बीमा, वार्षिकियां, स्वास्थ्य बीमा, सामान्य बीमा, मोटर बीमा, समुद्री बीमा, संपत्ति बीमा और अन्य विविध बीमा, जोखिम की अवधारणा और जोखिमों का वर्गीकरण, बीमा दस्तावेज, ऑनलाइन बीमा, दावे और निपटान की प्रक्रिया, पॉलिसी के नियम और शर्तें, बीमा के कानूनी और नियामक पहलू (IRDA)।</p>
<p>Practical</p> <p>(1) Practice online bank account opening, e-banking operations, and UPI transfers / payments. (2) Prepare the documents of a hypothetical insurance claim. (3) Visit to banks and insurance companies to observe the functioning. (4) Presentation by charts and models about various financial functions. (5) Role plays of an Insurance Agent, Mutual Fund Consultant, Stock Broker, Investment Advisor and Portfolio Manager etc.</p> <p>प्रायोगिक पाठ्यक्रम (1) ऑनलाइन बैंक खाता खोलने, ई-बैंकिंग संचालन और यूपीआई हस्तांतरण / भुगतान का अभ्यास करें। (2) एक काल्पनिक बीमा दावे के दस्तावेज तैयार करें। (3) विभिन्न वित्तीय कार्यों के बारे में चार्ट और मॉडल द्वारा प्रस्तुति। (4) एक बीमा एजेंट, म्यूचुअल फंड सलाहकार, स्टॉक ब्रोकर, निवेश सलाहकार और पोर्टफोलियो प्रबंधक आदि की भूमिका निभाएं।</p> <p>Project/ Field trip: कामकाज का निरीक्षण करने के लिए बैंकों और बीमा कंपनियों का दौरा कर रिपोर्ट तैयार करें</p>	

Part C – Suggested Readings			
S. No.	Author	Name of the Book	Publication
1	R.K. Mishra, IS Yadav, A. P Kumar, S P Mishra, J. Kiranmai,	"Risk Management in Banking. Insurance and Financial services"	Academic Foundation.
2	R. Gordan & Natarajan,	"Future scenario of Financial services",	Himalaya Publication
3	Satyadevi, C.,	Financial Services Banking and Insurance,	S.Chand
Part D: Assessment & Evaluation			
Suggested Continuous Evaluation Method Maximum Marks: 100 Continuous Comprehensive Evaluation (CCE):30 Marks External Exam: 70 marks			
Internal Assessment: Continuous Comprehensive Evaluation (CCE):30 Marks		Class Test, Assignment/ Presentations	20 marks 10 marks

St. Aloysius' College (Autonomous), Jabalpur	
Part A – Introduction	
Session:	2021-22
Subject/ विषय:	Commerce / कॉमर्स
Programme/ कार्यक्रम:	Certificate / सर्टिफिकेट
Class/ कक्षा:	B. Com 1 st year / बी. कॉम
Course Code/ पाठ्यक्रम कोड:	V1-COM-SALT
Course Type/ पाठ्यक्रम का प्रकार:	Vocational/व्यावसायिक
Course Title/पाठ्यक्रम का शीर्षक:	SALESMANSHIP/सभी संकाय के विद्यार्थियों
Pre – requisite/ पूर्वपिक्षा:	
Course Learning Outcome/ पाठ्यक्रम अध्ययन की परिलब्धियां:	<p>After studying this Course the Student will be able to</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 Basic Selling Techniques: Demonstrate effective selling skills. 2 Contract and Sales Negotiations: Apply negotiation techniques to selling situations. 3 Customer Profiling: Identify and profile the various selling Styles. 4 Sales Proposal Writing: Apply the principles of proposal writing. 5 Customer Service Skills: Identify successful techniques for working with customers in business situations. 6 Provides students with the knowledge and skills necessary to enable them to perform adequately in any single functional area of sales management. 7 Helps developing effective selling skills as required in the today's competitive industry <p>इस कोर्स का अध्ययन करने के बाद छात्र सक्षम हो जाएगा .</p> <p>1 बुनियादी बिक्री तकनीक: प्रभावी बिक्री कौशल प्रदर्शित करने में।</p>

	<p>2 अनुबंध और बिक्री वार्ता: बिक्री स्थितियों के लिए बातचीत तकनीकों को लागू करने में</p> <p>3 ग्राहक प्रोफाइलिंग: विभिन्न बिक्री शैलियों को पहचानने और प्रोफाइल करने में</p> <p>4 बिक्री प्रस्ताव लेखन: प्रस्ताव लेखन के सिद्धांतों को लागू करने में।</p> <p>5 ग्राहक सेवा कौशल: व्यावसायिक परिस्थितियों में ग्राहकों के साथ काम करने के लिए सफल तकनीकों की पहचान करने में 6 द्वात्रों को बिक्री प्रबंधन के किसी एक कार्यात्मक क्षेत्र में पर्याप्त रूप से प्रदर्शन करने में सक्षम बनाने के लिए आवश्यक ज्ञान और कौशल प्राप्त करने में।</p> <p>7 आज के प्रतिस्पर्धी उद्योग में आवश्यकतानुसार प्रभावी बिक्री कौशल विकसित करने में।</p>
Credit Value/ क्रेडिट मान:	4 credits
Total Marks/ कुल अंक:	Max. Marks: 30 (internal) + 70 (external) Passing Marks: 33
Part B – Course Content	
Unit 1	<p>Various steps in selling process, Sales budget, Theories of selling. Personal An Overview of Salesmanship Meaning, scope and objectives, Modern Concept of Salesmanship Sales organization-Importance, types and basic issues, Skills and Qualities required in salesmanship selling Various steps in selling process, Sales budget, Theories of Personal selling.</p> <p>बिक्री कौशल का अवलोकन</p> <p>अर्थ, दायरा और उद्देश्य, सेल्समैनशिप सेल्स ऑर्गनाइजेशन की आधुनिक अवधारणा महत्व, प्रकार और बुनियादी मुद्दे, सेल्समैनशिप में आवश्यक कौशल और गुण। बिक्री प्रक्रिया में विभिन्न चरण, बिक्री बजट, बिक्री के सिद्धांत। व्यक्तिगत विक्रय</p>
Unit 2	<p>Functions of Sales Management Sales Personnel Planning (Quantitative and qualitative aspects of sales personnel planning process), Recruitment (Sources of sales recruits and process of recruiting sales representatives), Selection (Significance of sound selection and procedure), Training (Significance, areas, methods of sales training and its evaluation, Placement of sales force), Compensating sales personnel (Requirements of a sound compensation plan, methods and policies regarding reimbursement of sales expenses), Methods for appraising sales personnel's performance.</p> <p>बिक्री प्रबंधन के कार्य</p> <p>बिक्री कार्मिक योजना (बिक्री कार्मिक नियोजन प्रक्रिया के मात्रात्मक और गुणात्मक पहलू), भर्ती (बिक्री भर्ती के स्रोत और बिक्री प्रतिनिधियों की भर्ती की प्रक्रिया), चयन (सही चयन और प्रक्रिया का महत्व), प्रशिक्षण (महत्व, क्षेत्र, बिक्री प्रशिक्षण के तरीके और इसका मूल्यांकन, बिक्री कर्मियों की नियुक्ति), बिक्री कर्मियों को वेतन देना (एक सही वेतन योजना की आवश्यकताएं, बिक्री व्यय की प्रतिपूर्ति के संबंध में विधियां और नीतियां), बिक्री कर्मियों के प्रदर्शन का मूल्यांकन करने के तरीके।</p>
Unit 3	<p>Sales Territories and Quotas Meaning, objectives, types and factors determining the size of a sales territory and setting sales quotas, Reasons for establishing, revising and assigning sales territories to sales personnel, Administering the quota system. Motivation & Compensation for Salesperson</p> <p>बिक्री क्षेत्र और कोटा</p>

अर्थ, उद्देश्य, प्रकार और कारक जो बिक्री क्षेत्र के आकार का निर्धारण करते हैं और बिक्री कोटा निर्धारित करते हैं, बिक्री कर्मियों को बिक्री क्षेत्र स्थापित करने, संशोधित करने और असाइन करने के कारण, कोटा प्रणाली का प्रशासन विक्रेता के लिए प्रेरणा और वेतन

Exercises, Case Studies

Role-playing exercises

Preparation of sales presentation plan by each student on the basis of selected products to be sold.

Ascertaining through interview of outdoor Salesman (living or working nearby) the important steps which they follow in sales presentation and preparation of report thereon.

Activities for developing sales budget, quotas and territories. Types of sales quotas used by Indian managers.

Difference between Advertising, Personal selling and Sales promotion

Project/ Field trip

Specific information gathering/ skills from experts/ participation community activities

अभ्यास, केस स्टडीज

. भूमिका निभाने वाले अभ्यास बेचे जाने वाले चयनित उत्पादों के आधार पर प्रत्येक छात्र द्वारा बिक्री प्रस्तुति योजना तैयार करना।

. आउटडोर सेल्समैन पास काम करने वाले या आसपास रहने वाले के साक्षात्कार के माध्यम से पता लगाना कि वे बिक्री प्रस्तुति और उस पर रिपोर्ट तैयार करने में किन महत्वपूर्ण कदमों का पालन करते हैं।

. बिक्री बजट, कोटा और क्षेत्र विकसित करने के लिए गतिविधियां। भारतीय प्रबंधकों द्वारा उपयोग किए जाने वाले बिक्री कोटा के प्रकार।

. विज्ञापन, व्यक्तिगत बिक्री और बिक्री प्रचार के बीच अंतर

Part C – Suggested Readings

S. No.	Author	Name of the Book	Publication
1	Dutta and Gupta	Salesmanship	Himalya publishers Nagpur
2	Kishore Chand Raut & Promod K Sahu-	Personal Selling and Sales	Vikas Publishing House New Delhi.
3	CN Sontakki	Advertising and Sales Management	Kalyani Publication New Delhi.

St. Aloysius' College (Autonomous), Jabalpur

Part A – Introduction

Session:	2021-22
Subject/ विषय:	Commerce / कॉमर्स
Programme/ कार्यक्रम:	Certificate / सर्टिफिकेट
Class/ कक्षा:	B. Com 1 st year / बी. कॉम
Course Code/ पाठ्यक्रम कोड:	VI-COM GSTT
Course Type/ पाठ्यक्रम का प्रकार:	Vocational
Course Title/पाठ्यक्रम का शीर्षक:	E-Accounting and Taxation with GST/ई-लेखांकन तथा जीएसटी कराधान सहित

Pre – requisite/ पूर्वपिक्षा:	
Course Learning Outcome/ पाठ्यक्रम अध्ययन की परिलब्धियां:	<p>Learning Outcomes of The course After the successful completion of the course the student shall be able to :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Know the concept of E-Accounting. 2. Obtain of theoretical and practical knowledge of Income Tax Act. 3. Achieve Information relating Computation of Taxable Income and Tax Liability. 4. Know of historical background and implementation of GST Act. 5. Know of Concept of supply and Information of Input Tax Credit. <p>इस कोर्स का अध्ययन करने के बाद छात्र सक्षम हो जाएगा</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ई-लेखांकन की अवधारणा का ज्ञान प्राप्त करने में। 2. आयकर अधिनियम का सैद्धांतिक एवं व्यावहारिक ज्ञान प्राप्त करने में। 3. कर योग्य आय की संगणना एवं कर दायित्व के संबंध में जानकारी प्राप्त करने में। 4. वस्तु एवं सेवा कर अधिनियम की ऐतिहासिक पृष्ठभूमि एवं क्रियान्वयन का ज्ञान प्राप्त करने में 5. आपूर्ति की अवधारणा तथा आगत कर की छूट की जानकारी प्राप्त करने में
Credit Value/ क्रेडिट मान:	4 credits
Total Marks/ कुल अंक:	
Part B – Course Content	
Unit 1	<p>Introduction of E-Accounting:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Concept of Business and Profession, Types of Accounts, Rule Accounts. 2. Converting the business transaction into Journal according to the Golden Accounting Rules. 3. Concept of Ledger Trail Sheet and Final Accounting. <p>ई लेखांकन का परिचय</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. व्यवसाय तथा पेशे की अवधारणा लेखांकन के प्रकार, लेखांकन संबंधी नियम। 2. व्यापारिक लेनदेनों का रोजनामचा में सुनहरे लेखांकन नियमों के आधार पर परिवर्तन । 3. खाताबही परीक्षा सूची एवं अंतिम लेखे की अवधारणा।
Unit 2	<p>Income Tax :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Introduction of Income Tax: Important concept Definitions. 2. Theoretical knowledge of various heads of Income Tax. 3. Computation of Taxable Income. 4. Procedure of Tax Assessment and Types of Tax Assessment. 5. TDS and Tax Refund Procedure. <p>आयकर :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. आयकर का परिचय महत्वपूर्ण अवधारणायें एवं परिभाषायें। 2. आयकर के विविध शीर्षकों का सैद्धांतिक ज्ञान 3. कर योग्य आय की संगणना। 4. कर निर्धारण की प्रक्रिया एवं कर निर्धारण के प्रकार । 5. उदगम स्थान पर कर कटौती एवं कर वापिसी प्रक्रिया ।
Unit 3	<p>GST :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Introduction, Important terms. 2. Structure and classification of GST. 3. Concept of Impact Tax Credit. 4. Meaning, Scope, Place and Time of Supply. 5. Computation of assessable value under GST. <p>वस्तु एवं सेवाकर :</p>

	<ol style="list-style-type: none"> 1. परिचय, महत्वपूर्ण शब्दावली । 2. वस्तु एवं सेवाकर की संरचना एवं वर्गीकरण 3. आगत कर छूट की अवधारणा। 4. आपूर्ति का अर्थ एवं क्षेत्र स्थान एवं समय । 5. वस्तु एवं सेवा के अंतर्गत कर योग्य मूल्य की गणना। 		
Practice	<p>Filing of ITR. Application process of PAN. Procedure of ITR Challan. Payment of TDS Registration under GST. Submission of GST Return Procedure claim of Input Tax Credit.</p> <p>आई.टी.आर. फाइलिंग पैन हेतु आवेदन प्रक्रिया आई.टी.आर. चालान प्रक्रिया टी.डी.एस. भुगतान जीएसटी के अंतर्गत रजिस्ट्रेशन जीएसटी रिटर्न जमा करना आगत कर छूट का दावा प्रविधि</p>		
Part C – Suggested Readings			
S. No.	Author	Name of the Book	Publication
1	HC Mehrotra & Prof VP Agarwal,	"Income Tax Law & Account"	Sahitya Bhawan Publications,
2	Shripal Sakhlecha,	"Income Tax Law & Account"	Satish Printer Indore
3	Singhania V.K.,	"GST & Customs Law",	Taxmann Publication, New Delhi.